

1

RÉUSSIR MA FIN D'ANNÉE GRÂCE AU MENTAL



UN OBJECTIF
QUI COMPTE



UN PLAN
CLAIR



LA DISCIPLINE
DE CONTINUER



www.clozingsystem.com/ia-gc





LE CADEAU DU JOUR :
BÂTIR UN PLAN QUE VOUS
N'AURIEZ JAMAIS EU SANS
LES 45 PROCHAINES MINUTES.

LA BONNE MÉTHODE



**PRENDRE
DES NOTES**

AUJOURD'HUI



**ORGANISER
LES NOTES**

DANS LA PROCHAINE
SEMAINE DANS VOS
DOCUMENTS



**ORGANISER
UN SUIVI**

AVEC VOS
MANAGERS

POURQUOI JE SUIS LÀ



MON ENGAGEMENT



UNIQUEMENT DU SIMPLE

Des idées claires, actionnables dès demain.



TRANCHANT

Vous êtes expérimentés :
pas de détour, que l'essentiel.



5 QUESTIONS

Pas de techniques de vente.
Juste les leviers mentaux qui changent tout.



45 MINUTES POUR VOUS DONNER CE QUI COMPTE VRAIMENT :
UN **AVANTAGE MENTAL DÉCISIF** POUR RÉUSSIR VOTRE FIN D'ANNÉE.

1ÈRE QUESTION : QU'AVEZ-VOUS PRÉVU DE FAIRE DE DIFFÉRENT SUR LA FIN D'ANNÉE, POUR FAIRE MIEUX ?



SI VOUS NE **CHANGEZ RIEN**, RIEN NE CHANGERA.



MON CONSEIL :

VOUS ÊTES BON. VOUS SAVEZ OÙ SONT VOS PRIORITÉS.



QUELQUES EXEMPLES D'ACTIONS DIFFÉRENTES :

- Meilleure organisation
- Davantage de prospection
- Meilleure préparation de RDV
- Changement de posture
- Suivi plus rigoureux
- Priorisation de l'essentiel
- ...



NOTEZ **1 SEULE ACTION**, LA PLUS PRIORITAIRE POSSIBLE (**20/80**),
CELLE QUI AURA LE PLUS D'IMPACT.

2ÈME QUESTION :

COMMENT MIEUX EXPLOITER LA MAGIE DE L'EFFET CUMULÉ POUR ALLER CHERCHER DE L'EXPONENTIEL ?



LE JEU EST DOUBLE :



BIEN BOSSER SUR LA FIN D'ANNÉE → RÉUSSIR LA FIN D'ANNÉE



BIEN BOSSER SUR LA FIN D'ANNÉE → RÉUSSIR LE DÉBUT D'ANNÉE PROCHAINE

QUELQUES EXEMPLES D'ACTIONS QUI FONT JOUER L'EFFET CUMULÉ :



Plus de régularité
dans la prospection



Moins compter sur
les RDVs pris par d'autres



Un planning plus aligné
sur vos priorités



Scanner tous les potentiels
grâce à vos files d'attente
dans le CRM



NOTEZ L'ACTION PRIORITAIRE QUI VOUS PERMETTRA
DE FAIRE JOUER DAVANTAGE L'EFFET CUMULÉ EN VOTRE FAVEUR.



TEMPS

3^{ÈME} QUESTION :

QUELS **INGRÉDIENTS** MÉRITENT DAVANTAGE **D'ATTENTION** DE VOTRE PART SUR LA FIN D'ANNÉE ?



VOIR
BIBLIOTHÈQUE
D'AUTO-FORMATION



LES **INGRÉDIENTS**

Ce que vous maîtrisez.

- Efforts quotidiens
- Habitudes & discipline
- Organisation & préparation
- Processus & suivi
- Choix & priorités

VS



LE **RÉSULTAT**

Ce que vous obtenez.

- Chiffre d'affaires
- Nombre de ventes
- Performance
- Reconnaissance
- Satisfaction



PRENEZ L'EXEMPLE DE **VOTRE SPORT**.



QUEL EST L'**INGRÉDIENT PRIORITAIRE** QUI PEUT FAIRE
UNE GRANDE DIFFÉRENCE POUR VOS RÉSULTATS SUR LA FIN D'ANNÉE ?



4ÈME QUESTION :

OÙ MANQUEZ-VOUS **DE COURAGE** HABITUELLEMENT POUR FAIRE CE QUE VOUS DEVRIEZ FAIRE ?



VOIR
BIBLIOTHÈQUE
D'AUTO-FORMATION



PARLONS
MOTIVATION !



Généralement, on connaît les endroits où l'on se ment.
Je vous propose de définir un axe,
et de **changer votre manière de le traiter** sur la fin d'année.

QUELQUES EXEMPLES D'AXES OÙ **LE COURAGE** FAIT TROP SOUVENT DÉFAUT :



Gestion des
moments difficiles

(rebond, pression, rejet, échecs...)



Audace d'aller
chercher plus haut

(viser plus grand, sortir
de sa zone de confort)



Respecter
des quantités

(nombre d'appels, de RDV,
de propositions...)



Affronter les vérités
qui dérangent

(feedback, remise en question,
priorités...)



Dire non à ce qui
ne sert pas vos
priorités

(distractions, sollicitations,
perfectionnisme...)



QUEL EST **L'AXE PRIORITAIRE**
SUR LEQUEL VOUS ALLEZ FAIRE PREUVE DE PLUS DE COURAGE
POUR BOOSTER VOS RÉSULTATS SUR LA FIN D'ANNÉE ?



5^{ÈME} QUESTION :

QU'ALLEZ VOUS FAIRE **DE DIFFÉRENT** POUR MIEUX GÉRER LES MOMENTS PLUS DIFFICILES ?



VOIR
BIBLIOTHÈQUE
D'AUTO-FORMATION



PARLONS
MOTIVATION !



Souvenez vous que les bons font la différence là, et **si vous le subissez** habituellement, que pouvez vous faire pour **changer ça en mieux** ?

POURQUOI C'EST DÉTERMINANT ?



Les moments difficiles testeront votre plan, pas seulement votre motivation.



Votre état d'esprit détermine vos actions, vos actions déterminent vos résultats.



Ce n'est pas l'absence d'obstacles qui crée la réussite, c'est votre capacité à rester aligné.



Les bons ne fuient pas les moments difficiles : ils les traversent mieux que les autres.



MON CONSEIL SUR LA CLÉ UNIVERSELLE :
ÊTRE BÊTE ET CONTINUER D'APPLIQUER LE PLAN.

- ✓ Ne pas tout remettre en question.
- ✓ Ne pas réagir à chaud.
- ✓ Revenir à l'essentiel.
- ✓ Avancer d'un pas après l'autre.



QUELLE EST LA **DIFFÉRENCE CONCRÈTE** QUE VOUS ALLEZ METTRE EN PLACE POUR MIEUX GÉRER LES MOMENTS PLUS DIFFICILES SUR LA FIN D'ANNÉE ?





**CES 5 QUESTIONS INNATENDUES
PEUVENT VOUS OFFRIR UN NIVEAU DE RÉUSSITE
PLUS IMPORTANT QUE CE QUI ÉTAIT PRÉVU IL Y A 45 MIN.**



SUR LES 8 MOIS À VENIR

LA BONNE MÉTHODE

1



**NOTES EN VRAC
AUJOURD'HUI**

2



**LES ORGANISER
DANS LES DOCUMENTS
CETTE SEMAINE**

3



**LES SUIVRE
AVEC VOTRE MANAGER**



www.clozingsystem.com/ia-gc



ALLER CHERCHER UN NIVEAU DE RÉSULTATS SUPÉRIEUR SUR LA FIN D'ANNÉE

A thick, curved orange line that tapers at both ends, acting as a decorative underline for the text above it.